

DOROTA APPENZELLER

## MIKRO- I MAKROEKONOMICZNE PRZYCZYNY UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

### 1. WPROWADZENIE

Upadłość przedsiębiorstw, zjawisko praktycznie nieznanne w okresie gospodarki centralnie planowanej, pojawiła się w Polsce prawie jednocześnie z pierwszymi przemianami zmierzającymi do wprowadzenia gospodarki rynkowej. Upadłość jest najbardziej drastycznym sposobem zakończenia działalności gospodarczej i przeprowadzana jest wtedy, gdy majątek zadłużonego przedsiębiorstwa nie wystarcza na pokrycie wszystkich ciążących na nim zobowiązań. W przeciwieństwie do innych form zaprzestawiania działalności gospodarczej, likwidacja upadłościowa nie ma cech dobrowolności, lecz jest ustawowym obowiązkiem przedsiębiorstwa, które trwale utraciło zdolność regulowania swoich zobowiązań. Dzięki temu likwidacja upadłościowa eliminuje z gospodarki te przedsiębiorstwa, które nie rokują nadziei na dalsze efektywne funkcjonowanie i prowadzi do lepszej alokacji środków produkcji. Pozytywną stroną upadłości jest również to, że w miarę posiadanych przez dłużnika środków, zapewnia ona ochronę interesów jego wszystkich wierzycieli, rozkładając na nich równomiernie skutki jego niewypłacalności.

Negatywne skutki upadłości powodują, że w każdym kraju ustanawiane są przepisy prawne regulujące jej przebieg. W Polsce sposób przeprowadzania postępowania upadłościowego określają przepisy rozporządzenia Prezydenta RP z 24 X 1934 r. z późniejszymi zmianami (ostatnia nowelizacja tego prawa, mająca na celu dostosowanie go do aktualnej sytuacji gospodarczej w Polsce pochodzi z 31 lipca 1997 r.). W szczególnych przypadkach ustawa dopuszcza uchronienie zagrożonego przedsiębiorstwa przed upadłością poprzez przeprowadzenie z wierzycielami tzw. postępowania układowego. Postępowanie to, w wyniku którego następuje (zazwyczaj znaczna) redukcja długów, możliwe jest jedynie w wyjątkowych okolicznościach: gdy trudna sytuacja, w której znalazło się przedsiębiorstwo jest przez nie niezawiniona, a odpowiednia reorganizacja stwarza mu szansę na powrót do normalnego funkcjonowania. Wejście na drogę układową i zapobieżenie upadłości jest korzystne nie tylko z punktu widzenia zagrożonego przedsiębiorstwa, ale także jego wierzycieli (w szczególności, gdy między dłużnikiem i jego wierzycielami występują stałe powiązania kooperacyjne). W Polsce postępowanie układowe nie cieszy się jednak popularnością<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Zob. D. Goliszewska, *Wolać upadać niż się układać*, "Businessman", 1993 nr 2, s. 26 - 28.

Dotychczas upadłość polskich przedsiębiorstw stanowiła przedmiot zainteresowania przede wszystkim prawników, rzadko pojawiały się artykuły dotyczące ekonomicznych aspektów tego zjawiska<sup>2</sup>. Zasadniczą przyczyną takiego stanu rzeczy to brak ogólnie dostępnych danych, dotyczących sytuacji ekonomicznej upadających przedsiębiorstw. Głównym źródłem dla uzyskania takich informacji są bowiem dokumenty składane przez przedsiębiorstwa w sądach wraz z wnioskiem o ogłoszenie upadłości. Niestety, większość złożonych dotychczas w Polsce wniosków upadłościowych albo nie zawierała w ogóle sprawozdań finansowych, albo też sprawozdania te były bardzo niekompletne.

Przedmiotem niniejszego artykułu jest upadłość przedsiębiorstw w Polsce na przestrzeni lat 1990 - 1997 i takie jej charakterystyki, jak dynamika zmian, czas trwania postępowania upadłościowego oraz natężenie upadłości w odniesieniu do populacji przedsiębiorstw, funkcjonujących w tych latach w naszej gospodarce. Na tym tle szczegółowej analizie poddane zostaną przyczyny, leżące u podstaw upadłości. Przedstawione zostaną zarówno przyczyny mikroekonomiczne, tkwiące w samych przedsiębiorstwach, jak również przyczyny makroekonomiczne, związane z funkcjonowaniem całej gospodarki. Uzupełnieniem rozważań teoretycznych będzie analiza empiryczna, oparta zarówno na ogólnie dostępnych danych statystycznych, jak również na sprawozdaniach finansowych konkretnych upadłych przedsiębiorstw.

## 2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA UPADŁOŚCI W POLSCE

Pierwsze upadłości pojawiły się w Polsce w 1991 roku i były następstwem z jednej strony liberalizacji przepisów regulujących prowadzenie działalności gospodarczej, z drugiej zaś – wolnej gry sił rynkowych, prowadzącej do eliminacji nieefektywnych przedsiębiorstw.

Liberalizacja przepisów w zakresie rozpoczynania działalności gospodarczej<sup>3</sup> doprowadziła przede wszystkim do uproszczenia i skrócenia czasu trwania procedur urzędowych, koniecznych dla zarejestrowania przedsiębiorstwa. Dużym ułatwieniem dla nowych przedsiębiorców był również fakt, że w znowelizowanych przepisach nie precyzowano wymagań, w szczególności kapitałowych, jakie powinny być spełnione dla rozpoczęcia samodzielnej działalności gospodarczej. W efekcie tych zmian gwałtownie wzrosła liczba nowo zakładanych przedsiębiorstw. Największy przyrost liczby przedsiębiorców podejmujących działalność gospodarczą, zanotowano w Polsce w roku 1990<sup>4</sup>, a więc prawie natychmiast po wprowadzaniu zasad gospodarki rynkowej (szczegółowe dane – por. tabela 1). W późniejszych latach przyrost ten w poszczególnych grupach przedsiębiorstw uległ pewnej stabilizacji.

<sup>2</sup> Zob. np. D. Hadasik, T. Kowalski, *Transformacja makroekonomiczna a upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990 - 1995*, "Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny", 1997 nr 1.

<sup>3</sup> Zmiany te wprowadziła ustawa o działalności gospodarczej z dnia 23.12.1988 r. (Dz. U. Nr 41, poz. 324 z późn. zm.).

<sup>4</sup> Był to równocześnie ostatni rok, w którym liczba przedsiębiorstw państwowych uległa wzrostowi. W następnych latach liczba tych przedsiębiorstw ustawicznie malała.

Tabela 1

**Dynamika wzrostu wybranych grup przedsiębiorstw (rok poprzedni = 100)**

Forma własności	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Przedsiębiorstwa państwowe	115,2	97,3	88,1	81,8	83,6	87,9	88,3	87,6
Spółki prawa handlowego	214,5	148,3	130,0	119,1	114,1	110,4	110,3	109,3
Spółki cywilne	*	*	*	187,7	110,4	100,6	107,8	110,0
Zakłady osób fizycznych	139,6	125,1	114,8	99,7	105,7	98,5	115,2	107,2

**Źródło:** Obliczenia własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów w gospodarce narodowej w 1996 i 1997 r.*, GUS, Warszawa 1997 i 1998 oraz *Rocznik Statystyczny Województw 1991, 1992*.

**Uwagi:** Dane dotyczą stanu na 31 XII danego roku (\* brak danych).

Jednocześnie, jak już stwierdzono, zasady gospodarki rynkowej doprowadziły po raz pierwszy do weryfikacji efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw. W następstwie tego upadać zaczęły nie tylko młode, nie doinwestowane przedsiębiorstwa, ale także duże zakłady z wieloletnią tradycją i wydawałoby się ugruntowaną pozycją na polskim rynku. Zasadniczą przyczyną upadłości tych ostatnich było nie dostrzeżenie w porę nadchodzącego kryzysu i nie wprowadzenie niezbędnych zmian, które dostosowałyby je do nowych warunków gospodarowania. Wzrost liczby upadłości przypada na lata 1991, 1992 oraz 1993, dla których to lat wskaźniki dynamiki liczby składanych w sądach wniosków wynosiły odpowiednio 839, 293 i 143. Na podkreślenie zasługuje jednak fakt (por. dane w tabeli 2), że praktycznie w całym rozważanym okresie dynamika zmian badanego zjawiska była gasnąca. Do 1993 roku następował co prawda przyrost liczby składanych wniosków upadłościowych, ale przyrost ten był coraz wolniejszy, zaś od 1994 roku odnotowywany był już coroczny spadek liczby wniosków (wskaźniki dynamiki mniejsze od 100).

Tabela 2

**Wnioski upadłościowe zgłaszane w sądach rejonowych**

Rok	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Liczba wniosków	149	1250	3661	5249	4193	2992	2710	2368
Dynamika zmian (rok poprzedni = 100)	–	839	293	143	80	71	91	87,4

**Źródło:** Obliczenia własne na podstawie danych Ministerstwa Sprawiedliwości.

Dla uzyskania pełnego obrazu kształtowania się upadłości w Polsce prześledzimy także jej natężenie w odniesieniu do ogólnej liczby funkcjonujących w gospodarce przedsiębiorstw. Odpowiednie informacje zawiera tabela 3. Przy obliczaniu wskaźnika natężenia upadłości uwzględnione zostały wszystkie przedsiębiorstwa mające zdolność upadłościową, w tym również zakłady osób fizycznych. Uwzględnienie w analizie tej ostatniej grupy przedsiębiorstw może budzić pewne zastrzeżenia. Z jednej strony jest to bowiem grupa zdecydowanie dominująca w strukturze własności-

wej przedsiębiorstw, w związku z czym ma ona decydujące znaczenie dla kształtowania wartości omawianego wskaźnika. Z drugiej strony, upadłość tych przedsiębiorstw występuje w praktyce sądowej bardzo rzadko, a wynika to z faktu, że zakłady prowadzone przez osoby fizyczne dysponują zazwyczaj bardzo znikomym majątkiem i ewentualne postępowanie upadłościowe nie byłoby w stanie spełnić swego podstawowego zadania – zaspokoić z masy upadłościowej zobowiązań wobec wierzycieli. Ostatecznie o uwzględnieniu tej grupy przedsiębiorstw przy charakteryzowaniu natężenia upadłości w gospodarce zadecydował fakt, że zgodnie z obowiązującym w Polsce prawem posiadają one zdolność upadłościową. Należy jednak zdawać sobie sprawę z tego, że pominięcie zakładów osób fizycznych przy obliczaniu wskaźnika natężenia upadłości spowodowałyby znaczne podwyższenie wartości tego wskaźnika.

Tabela 3

**Natężenie upadłości w Polsce w przeliczeniu na 10 000 zarejestrowanych przedsiębiorstw**

Rok	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Wskaźnik natężenia	1,26	8,33	19,41	26,31	19,77	14,18	11,24	9,12

**Źródło:** Obliczenia własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS oraz danych Ministerstwa Sprawiedliwości.

Jak wynika z informacji zawartych w tabeli 3, natężenie upadłości rośnie w czterech pierwszych objętych analizą latach, osiągając swą najwyższą dotychczas wartość, 26 upadłości na 10 000 funkcjonujących przedsiębiorstw, w roku 1993. Warto podkreślić, że był to ostatni rok, w którym liczba składanych wniosków upadłościowych wykazała tendencję rosnącą. Od tego momentu spadała zarówno (jak już stwierdzono) bezwzględna liczba składanych wniosków, jak również natężenie tych wniosków w stosunku do wszystkich przedsiębiorstw w gospodarce.

By ocenić natężenie upadłości w Polsce, jako punkt odniesienia przytoczymy, jak kształtuje się omawiany wskaźnik w gospodarce amerykańskiej. Jak wynika ze statystyk publikowanych przez firmę Dun & Bradstreet<sup>5</sup>, w USA wskaźnik ten kształtował się w granicach od 4 (w roku 1945) do 154 (w roku 1932), przy czym w ostatnich czterech latach (1994 - 1997) osiągnął poziom około 80 upadłych przedsiębiorstw na 10 000 funkcjonujących w gospodarce. Na tym tle natężenie upadłości w Polsce jest bardzo małe. Przypuszczalną przyczyną takiej sytuacji jest niewielka skuteczność postępowania upadłościowego w zaspokajaniu oczekiwań wierzycieli. Jest to bowiem powód, dla którego wielu wierzycieli nie korzysta z przysługującego im prawa wystąpienia do sądu z wnioskiem o ogłoszenie upadłości dłużnika. Nie można jednak wykluczyć, że wbrew występującym w tej chwili tendencjom (gasnącą liczbą zgłaszanych wniosków), wraz z rozwojem gospodarki rynkowej i wzrostem skuteczności prawa upadłościowego,

<sup>5</sup> Zob. *Business Failure Record*, The Dun & Bradstreet Corporation, 1997, s. 2.

liczba składanych wniosków ponownie wzrośnie, a natężenie upadłości zbliży się do poziomu w innych krajach.

Szczególną cechą badanego zjawiska w Polsce jest to, że obok rzeczywistych upadłości przedsiębiorców, którym nie powiodła się podjęta działalność, bardzo duża jest liczba symulowanych upadłości. Jak wynika z opinii prawników prowadzących sprawy upadłościowe, zaledwie 10% wszystkich składanych w sądach wniosków upadłościowych stanowią rzeczywiste bankructwa, spowodowane nieudolnym prowadzeniem działalności gospodarczej czy też gwałtownie pogarszającymi się warunkami na rynku<sup>6</sup>. W pozostałych przypadkach likwidacja upadłościowa oznacza jedynie transfer majątku do innych jednostek gospodarczych, w których głównym udziałowcem jest ten sam właściciel<sup>7</sup>. Zasadniczym celem takich zabiegów jest uniknięcie płacenia podatków, chęć niespłacenia kredytów i innych zobowiązań, ewentualnie próba oczyszczenia się z podejrzania o udział w aferach gospodarczych<sup>8</sup>. Przedsiębiorcy, którzy zgłaszają w sądach sfingowane upadłości nie są zainteresowani ratowaniem firmy przed likwidacją, co jest przypuszczalnie podstawową przyczyną małej popularności postępowania układowego w Polsce. Jak wynika z danych przytoczonych w tabeli 4, zaledwie co dziesiąty wniosek składany w sądzie przez zadłużonych przedsiębiorców to wniosek układowy.

Tabela 4

#### Udział spraw układowych w ogóle zgłaszanych spraw upadłościowych i układowych

Rok	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Udział spraw układowych	1,34%	5,73%	15,82%	11,24%	12,45%	13,45%	12,16%	12,13%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Ministerstwa Sprawiedliwości.

Na skuteczność postępowania upadłościowego (rozumianą przede wszystkim jako zaspokojenie wierzycieli zadłużonego przedsiębiorstwa) zasadniczy wpływ ma czas jego trwania. Wydłużenie czasu potrzebnego sądowi na rozpatrzenie wniosku umożliwia bowiem zadłużonemu przedsiębiorcy upłynnienie resztek majątku, co jest oczywiście sprzeczne z interesami jego wierzycieli, dla których zmniejsza się tym samym szansa odzyskania choć części należności. Tymczasem jednym z podstawowych zarzutów stawianych pod adresem postępowań upadłościowych w Polsce jest bardzo długi czas ich trwania. Jak wynika z danych Ministerstwa Sprawiedliwości (por. dane w tabeli 5), czas ten z roku na rok systematycznie się wydłużał i w efekcie w roku 1997 był ponad dwukrotnie dłuższy niż w 1991 roku. Wydłużanie czasu trwania postępowania upadłościowego, szczególnie w początkowym okresie, spowodowane było przede wszystkim gwałtownie ros-

<sup>6</sup> Zob. M. Grabowski, *Upadki twarde i miękkie*, "Businessman", 1993 nr 2, s. 27.

<sup>7</sup> Do czasu ostatniej nowelizacji prawa upadłościowego (z 31.07.1997) nic nie zabraniało upadłemu przedsiębiorcy podjęcia działalności gospodarczej pod inną firmą.

<sup>8</sup> Z prawnego punktu widzenia wszelkie zaplanowane upadłości mające na celu niezapłacenie długów (np. kredytów), a także przenoszenie majątku, o którym mowa wyżej są przestępstwem i grozi za nie kara w myśl ustawy o ochronie obrotu gospodarczego z 12.10.1994 r. (Dz. U. Nr 126, poz. 615).

nącą liczbą składanych w sądach wniosków. Nie bez znaczenia pozostawał również fakt, że brak było zarówno odpowiednio przygotowanych sędziów, którzy mogli takie sprawy prowadzić, jak też syndyków, którzy potrafiliby sprawnie zarządzać masą upadających przedsiębiorstw i uzyskiwać z tej masy środki na zaspokojenie wierzycieli. Efektem długiego czasu trwania postępowań upadłościowych było to, że w dużej części dotychczas rozpatrywanych w Polsce przypadków roszczenia wierzycieli wobec upadłego nie zostały w istocie zaspokojone. Wymusiło to odpowiednie modyfikacje prawa upadłościowego. Najnowsza nowelizacja prawa upadłościowego (z 31 lipca 1997 r.) przesądza, że ustawowy termin ogłoszenia upadłości upływa w ciągu miesiąca od daty stwierdzenia, że złożony wniosek spełnia wynikające z ustawy warunki formalne, zaś syndyk ma, od chwili powołania go do tej funkcji, jeden miesiąc na sporządzenie inwentarza masy majątkowej dłużnika. Dla usprawnienia i przyspieszenia postępowania upadłościowego znowelizowana ustawa wprowadza sankcje materialne w stosunku do uczestników postępowania upadłościowego (w szczególności w stosunku do dłużnika i syndyka) nie dochowujących ustawowych terminów. Należy zatem oczekiwać, że w najbliższych latach czas trwania postępowania upadłościowego w Polsce ulegnie zasadniczemu skróceniu.

Tabela 5

#### Przeciętny czas trwania postępowań upadłościowych

Rok	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Czas trwania postępowania (w miesiącach)	6,8	7,3	7,4	9,7	12,9	12,3	14,5

**Zródło:** Dane Ministerstwa Sprawiedliwości.

### 3. PRZYCZYNY UPADŁOŚCI

Badania prowadzone w rozwiniętych gospodarkach rynkowych<sup>9</sup> wykazały, że upadłość nie pojawia się w przedsiębiorstwie nagle, lecz niektóre jej symptomy można wykryć ze znacznym nawet wyprzedzeniem. Dzięki temu przedsiębiorstwa mają szansę na podjęcie odpowiednich działań, mających na celu uchronienie ich przed przymusową likwidacją. W związku z tym niezwykle ważne staje się poznanie przyczyn, które doprowadzić mogą do tego, że dotychczas "zdrowe" przedsiębiorstwo zmuszone jest zakończyć swoją działalność, a po sprzedaży majątku i częściowym zaspokojeniu wierzycieli zostaje zlikwidowane. Przedstawiona dalej analiza przyczyn upadłości oparta jest częściowo na wynikach badań, opublikowanych w krajach Zachodnich. Przedstawione zostaną również wyniki analiz przeprowadzonych w tym zakresie na podstawie polskich przedsiębiorstw.

<sup>9</sup> Zob. np. J. Argenti, *Corporate collapse. The causes and symptoms*, McGraw Hill, London 1976, s. 121 i n.

Przyczyny upadłości dzielą się zasadniczo na dwie grupy. Pierwszą z nich stanowią przyczyny mikroekonomiczne, tkwiące w samym przedsiębiorstwie. Ta grupa przyczyn jest szczególnie ważna, ponieważ przeciwdziałanie im leży w zasięgu możliwości poszczególnych przedsiębiorców. Drugą grupę przyczyn upadłości określać będziemy mianem przyczyn makroekonomicznych, są to bowiem czynniki kształtujące warunki funkcjonowania przedsiębiorstw w danej gospodarce. Ta druga grupa przyczyn ma w stosunku do przedsiębiorstw charakter egzogeniczny. Przedsiębiorcy nie mają bowiem na nie żadnego wpływu i muszą przystosowywać się do wyznaczanych przez nie reguł funkcjonowania gospodarki. W sposób oczywisty sytuacja makroekonomiczna wpływa na szanse przeżycia poszczególnych przedsiębiorców, prowadzących w danym kraju działalność gospodarczą, a tym samym przesądza o intensywności upadłości w skali całej gospodarki. Znajomość makroekonomicznych przyczyn upadłości stanowi zatem ważne narzędzie polityki ekonomicznej władz centralnych, służące m.in. eliminacji nieefektywnych jednostek w gospodarce. Obie grupy przyczyn upadłości zostaną szczegółowo omówione w dalszej części artykułu.

### 3.1. Mikroekonomiczne przyczyny upadłości

Badania prowadzone w gospodarkach rynkowych wykazały, że u źródeł upadłości tkwią przede wszystkim czynniki o charakterze jakościowym, związane z szeroko rozumianym zarządzaniem przedsiębiorstwem. Jak pisze E. Altman<sup>10</sup>, przeprowadzona w 1980 r. w USA analiza informacji dotyczących około 17 000 upadłych firm wykazała, że ponad 94% wszystkich upadłości było efektem braku doświadczenia i niekompetencji kadry zarządzającej. W jaki sposób konkretnie rozumieć należy "błędy w zarządzaniu" precyzuje J. Argenti<sup>11</sup>. Do podstawowych przyczyn, prowadzących do upadłości zalicza on:

- 1) oparcie zarządzania przedsiębiorstwem na doświadczeniu jednej tylko osoby (ang. *one-man rule*)<sup>12</sup>, co dopuszczalne jest w małych, kilkuosobowych przedsiębiorstwach, niebezpieczne staje się natomiast, gdy przedsiębiorstwo jest duże i jednej osobie trudno jest ogarnąć wszystkie dziedziny jego działalności;
- 2) niewłaściwa struktura profesjonalna kadry zarządzającej. Jednym z najczęściej popełnianych błędów w tym zakresie jest nadmierny udział wśród kadry zarządzającej osób z wykształceniem technicznym, bez przygotowania w zakresie zarządzania i ekonomii;
- 3) brak odpowiedniego systemu informacji finansowo-księgowej. Powoduje to, że kadra zarządzająca dysponuje niepełną lub wręcz zafałszowaną

<sup>10</sup> Zob. E. Altman, *Corporate financial distress*, John Wiley and Sons, New York, 1983, s. 40 i 180.

<sup>11</sup> Zob. J. Argenti, op. cit., s. 123 i n.

<sup>12</sup> W takim przypadku brak jest bodźców stymulujących do zmian wewnątrz przedsiębiorstwa i bardzo trudno oczekiwać, że uda się podjąć kroki przeciwdziałające upadłości (wg Argenti'ego zarządzający wiedzą od początku, że przedsiębiorstwo zagrożone jest upadłością, jednakże starannie ukrywają ten fakt przed innymi).

informacją o aktualnej kondycji przedsiębiorstwa i w efekcie nie ma możliwości elastycznego reagowania na zachodzące w nim zmiany;

- 4) nadmierne, niestabilizowane tempo wzrostu;
- 5) prowadzenie działalności na zbyt dużą skalę w stosunku do technicznych i finansowych możliwości przedsiębiorstwa;
- 6) podejmowanie realizacji dużych projektów, które z różnych przyczyn nie dochodzą do skutku.

Na temat przyczyn upadłości przedsiębiorstw w Polsce wypowiedali się dotychczas przede wszystkim prawnicy, prowadzący w sądach sprawy upadłościowe. Jak pisze A. Jamiołkowski, zasadniczych źródeł upadłości, w szczególności przedsiębiorstw prywatnych, szukać należy w błędach i ignorancji zarządu w sferze zarządzania, marketingu i analizy finansowej<sup>13</sup>. Błędy te przejawiają się przede wszystkim w:

- 1) jednokierunkowym rozwoju przedsiębiorstwa i oparciu jego funkcjonowania tylko na jednym produkcie (kierunku działania) segmencie rynku;
- 2) nieumiejętnym doborze kontrahentów i zawieraniu transakcji z niesprawdzonymi firmami;
- 3) nieumiejętnym zarządzaniu funduszami przedsiębiorstwa oraz nadmiernej konsumpcji, kosztem inwestowania i tworzenia funduszy rezerwowych;
- 4) nadmiernym, niedostosowanym do możliwości tempie rozwoju.

Jak z powyższych uwag wynika, błędy popełniane przez zarząd są, zarówno w rozwiniętych gospodarkach rynkowych, jak też w Polsce, podstawową przyczyną, prowadzącą do upadłości przedsiębiorstw. Tkwiące w zarządzaniu przyczyny upadłości wykryć można zazwyczaj dopiero po dogłębnej analizie sytuacji w upadającym przedsiębiorstwie. Wynika to z faktu, że kadra kierownicza niechętnie przyznaje się do popełnianych błędów i robi wszystko, by je zatuszować. Zarówno z poznawczego, jak i praktycznego punktu widzenia szczególnego znaczenia nabierają bezpośrednie przyczyny upadłości, podawane przez zarządy przedsiębiorstw przy składaniu przez nie wniosku w sądzie. Owe bezpośrednio obserwowalne przyczyny upadłości są w mniejszym lub większym stopniu efektem popełnionych wcześniej błędów w zarządzaniu. W tabeli 6 podano opublikowane przez firmę Dun & Bradstreet dane, dotyczące bezpośrednich przyczyn upadłości przedsiębiorstw w USA. Zestawienia takiego dla polskich przedsiębiorstw nie udało się niestety dotychczas opracować.

Wśród bezpośrednich przyczyn upadłości amerykańskich przedsiębiorstw<sup>14</sup> na pierwszym miejscu znajdują się trudności finansowe, w szczególności wysokie koszty operacyjne. Koszty te często związane są z obsługą zadłużenia, czyli zaciągniętych przez przedsiębiorstwo kredytów. Kształtowanie struktury kapitału, tzn. relacji między zaangażowanymi kapitałami własnymi a zaciągniętymi kredytami jest jedną z najważniejszych decyzji,

<sup>13</sup> Zob. A. Jamiołkowski, *Oczami sądu*, "Firma", 1992 nr 13, s. 19 - 20 oraz R. Pisera, *Wzrost plajt, bankructw i upadłości*, "Prawo i Finanse w Biznesie", 1995 nr 2, s. 35.

<sup>14</sup> Przy analizowaniu informacji zawartych w tabeli 6 zaskakuje, że wśród bezpośrednich przyczyn upadłości niewielki jest procentowy udział błędów w zarządzaniu. Przepuszczalnie wynika to z faktu, że przytoczone zestawienie opracowane zostało na podstawie informacji, dostarczanych przez zarządy upadających przedsiębiorstw, a te niechętnie przyznają się oficjalnie do popełnianych błędów.

podejmowanych w przedsiębiorstwie i wpływających na jego kondycję finansową. Wprowadzanie obcych źródeł finansowania jest dla przedsiębiorstwa opłacalne tylko wtedy, jeżeli zaangażowanie kapitału obcego spowoduje zwiększenie przyszłych dochodów. W przypadku, gdy dochody nie wzrosną w sposób przewidywany przy zaciąganiu kredytów, przedsiębiorstwo staje w obliczu trudności finansowych, których przejawem jest między innymi niemożność obsługi zaciągniętego długu. Wypracowana w przedsiębiorstwie struktura kapitału w znacznym stopniu decyduje zatem o jego potencjalnym zagrożeniu upadłością<sup>15</sup>. Pojawienie się pierwszych oznak trudności finansowych wykryć można stosunkowo wcześniej, analizując kondycję finansową przedsiębiorstwa, w szczególności porównując ją z kondycją innych przedsiębiorstw z tej samej branży lub śledząc jej zmiany w czasie. Stąd szczególna rola, jaką w przewidywaniu i przeciwdziałaniu upadłości przedsiębiorstw odgrywa analiza ich kondycji finansowej.

Wśród innych bezpośrednich przyczyn upadłości w USA na uwagę zasługują słabość gałęzi gospodarki, w której dane przedsiębiorstwo funkcjonuje oraz osiąganie zbyt niskich zysków.

Tabela 6

**Bezpośrednie przyczyny upadłości przedsiębiorstw  
w USA w 1993 roku**

Główne przyczyny upadłości przedsiębiorstw	Udział procentowy
<b>Upadki wynikające z zaniedbań</b>	<b>3,9</b>
<b>Kłęski losowe</b>	<b>6,3</b>
<b>Defraudacje (oszustwa)</b>	<b>3,8</b>
<b>Upadki na tle ekonomicznym</b>	<b>37,1</b>
<b>w tym:</b>	
nieodpowiednia sprzedaż	2,2
słabość gałęzi przemysłu	21,6
niewystarczające zyski	11,6
zła gospodarka zapasami	0,2
<b>Brak doświadczenia i niekompetencja zarządu</b>	<b>0,6</b>
<b>Trudności finansowe</b>	<b>47,3</b>
<b>w tym:</b>	
zadłużenie wobec instytucji	3,6
wysokie koszty operacyjne	40,5
brak kapitałów	3,2
<b>Błędy strategiczne</b>	<b>1,0</b>
<b>w tym:</b>	
nadmierna ekspansja	0,2
trudności w ściąganiu należności	0,8

Źródło: *Business Failure Record*, The Dun & Bradstreet Corporation, 1993, s. 18 - 19.

<sup>15</sup> Zob. np. C. M. Daily, *Bankruptcy in strategic studies: past and promise*, "Journal of Management", 1994 nr 2, s. 263 - 295 lub J. Scott, *Bankruptcy, secured debt, and optimal capital structure*, "Journal of Finance", March 1977, s. 1 - 20.

Najistotniejsze bezpośrednie przyczyny upadłości polskich przedsiębiorstw podamy, opierając się na wynikach analizy, która miała na celu wykrycie wskaźników finansowych, pozwalających na prognozowanie tego zjawiska. Badania empiryczne przeprowadzone na podstawie sprawozdań finansowych kilkudziesięciu upadłych przedsiębiorstw<sup>16</sup> wykazały, że istnieje ścisły związek między zagrożeniem polskich przedsiębiorstw upadłością a wykształconą w nich strukturą kapitału, trudnościami w ściąganiu należności od klientów oraz prowadzoną przez nie gospodarką zapasami. W toku cytowanej analizy empirycznej okazało się bowiem, że wśród wskaźników finansowych, które uznać należało za najlepsze predyktory upadłości znalazły się wskaźnik ogólnego zadłużenia i wskaźnik obrotu należnościami, jak też dwa wskaźniki związane z gospodarką zapasami (wskaźnik ich rotacji oraz rentowności). Można zatem przypuszczać, że niewłaściwa struktura kapitału, zbyt wolny obrót należnościami oraz niewłaściwa gospodarka zapasami należą do zasadniczych przyczyn upadłości polskich przedsiębiorstw<sup>17</sup>, przynajmniej w trwającym obecnie okresie transformacji gospodarki. Ze względu na brak odpowiednich danych nie ma niestety możliwości ustalenia, jaki jest udział każdej z tych przyczyn w ogólnej liczbie upadłości polskich przedsiębiorstw.

### 3.2. Makroekonomiczne przyczyny upadłości

W rozważaniach poświęconych upadłości nie można pominąć makroekonomicznych, egzogenicznych w stosunku do przedsiębiorstw przyczyn ich upadłości. Natężenie upadłości przedsiębiorstw jest bowiem odzwierciedleniem panującej w danej gospodarce koniunktury, barometrem świadczącym o jej zdrowiu oraz o polityce rządu i instytucji finansowych (w szczególności banków) w stosunku do przedsiębiorstw. Do najważniejszych czynników makroekonomicznych, wpływających na skalę upadłości w gospodarce zaliczyć należy:

- ogólną sytuację ekonomiczną w kraju;
- politykę fiskalną, pieniężną i kursową władz centralnych;
- procesy inflacyjne;
- przepisy prawne, regulujące działalność gospodarczą;
- cechy charakteryzujące zbiorowość przedsiębiorstw (w szczególności dynamikę nowopowstających przedsiębiorstw, ich strukturę wiekową i własnościową).

W dalszej części niniejszego rozdziału zajmiemy się omówieniem najważniejszych z tych czynników.

Tradycyjnym miernikiem ogólnej sytuacji ekonomicznej w kraju jest obserwowana stopa wzrostu dochodu narodowego. Jak wykazały prowadzone

<sup>16</sup> Zob. D. Hadasik, *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, zeszyt nr 153, Poznań 1998.

<sup>17</sup> Tymczasem jak wynika z tabeli 6, zaledwie 2% przedsiębiorstw amerykańskich upada z powodu złego zarządzania zapasami, a tylko 0,8% z powodu trudności w ściąganiu należności.

na Zachodzie badania, niski lub ujemny wzrost gospodarczy (oznaczający fazę stagnacji lub recesji w gospodarce) wpływa na wzrost liczby przedsiębiorstw przeżywających trudności finansowe i w efekcie rośnie liczba upadłości.

Tabela 7

**Dynamika zmian produktu krajowego brutto Polski  
(ceny stałe, rok poprzedni = 100)**

Rok	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Indeks	93	102,6	103,8	105,2	107,0	106,0	106,8*

**Źródło:** Rocznik Statystyczny GUS.

By prawidłowość tę zweryfikować w odniesieniu do polskiej gospodarki, na podstawie danych zawartych w tabelach 2 oraz 7, obliczono współczynnik korelacji, określający siłę związku między dynamiką zmian produktu krajowego brutto oraz dynamiką zgłaszanych wniosków upadłościowych. Współczynnik ten przyjął wartość  $-0,9876$ , co potwierdza, że w okresie z którego pochodziły dane statystyczne (lata 1991 - 1997) występowała wysoka ujemna współzależność między wzrostem gospodarczym a nasileniem zjawiska upadłości.

Prowadzona obecnie przez władze centralne polityka gospodarcza podporządkowana jest przede wszystkim takim celom makroekonomicznym, jak zahamowanie inflacji oraz utrzymanie bilansu płatniczego. Negatywnym efektem zmian podaży pieniądza na rynku są między innymi także upadłości przedsiębiorstw. O tym, że koszt płaconych odsetek (będący wskaźnikiem restrykcyjności polityki kredytowej), okazał się czynnikiem istotnie wpływającym na intensywność upadłości piszą np. C. Cuning i K. Saini<sup>18</sup>. Z badań tych autorów wynikało, że w Japonii i Wielkiej Brytanii skłonność przedsiębiorstw do upadłości wzrasta w okresach trudnej dostępności kredytów (bardziej restrykcyjnej polityki monetarnej), obniża się zaś w okresach stosunkowo łatwo dostępnego, taniego kredytu. Twarda polityka kredytowa skierowana jest zatem przede wszystkim przeciwko małym, słabym przedsiębiorstwom i powoduje zwiększanie skali upadłości w gospodarce.

W związku z tym weryfikacji empirycznej poddano wpływ decyzji podejmowanych przez Narodowy Bank Polski na upadłości indywidualnych przedsiębiorstw w Polsce. Jako miarę restrykcyjności polityki kredytowej prowadzonej przez Narodowy Bank Polski w latach 1991 - 1997 przyjęto przeciętną roczną stopę procentową kredytu refinansowego (odpowiednie dane zawiera tabela 8). Stopa ta bowiem przesądza w zasadniczy sposób o cenie kredytów udzielanych przedsiębiorstwom przez banki komercyjne.

<sup>18</sup> Przytoczono za E. Altman, op. cit., s. 86.

Tabela 8

## Przeciętne roczne oprocentowanie kredytu refinansowego

Rok	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Oprocentowanie	54,92	39,00	35,25	33,67	31,50	26,50	26,83

**Źródło:** Obliczenia własne na podstawie *Biuletynu Informacyjnego NBP* za lata 1991 -1997.

**Uwagi:** 1. Przeciętne roczne oprocentowanie kredytu refinansowego obliczono jako średnią arytmetyczną, ważoną liczbą miesięcy, w których w danym roku obowiązywało konkretne oprocentowanie.

2. Dla lat 1996 i 1997 oprocentowanie odnosi się do kredytów nie przeznaczonych na finansowanie kredytów centralnych, objętych poręczeniem Skarbu Państwa.

Okazało się, że stopa kredytu refinansowego w danym roku jest skorelowana z dynamiką składanych w sądach wniosków upadłościowych w stopniu 0,9494. Oznacza to, że im wyższe oprocentowanie ustalone przez NBP, a co za tym idzie – im droższy kredyt udzielany przedsiębiorstwom, tym więcej przedsiębiorstw staje się trwale niewypłacalnych i składa wniosków o ogłoszenie upadłości. A zatem w Polsce, podobnie jak w rozwiniętych gospodarkach rynkowych, restrykcyjność polityki prowadzonej przez bank centralny jest jednym z istotnych czynników decydujących o intensywności procesów upadłościowych.

Czynnikiem, który niewątpliwie również wpływa na skalę upadłości przedsiębiorstw w Polsce i wymaga przeprowadzenia odpowiednich badań empirycznych, jest polityka celna i podatkowa władz centralnych, szczególnie zaś niestabilność obowiązujących w tym zakresie przepisów. Problem ten nie będzie jednak stanowił przedmiotu szczegółowej analizy w niniejszym artykule.

Wpływ cen na upadłości zależy od perspektywy czasowej, w której problem ten jest rozpatrywany. W krótkim okresie czasu wzrost cen ma, wg badań przeprowadzonych przez E. Altmana, pozytywny wpływ na zdolność przedsiębiorstw do przeżycia. Wzrost (szczególnie nieoczekiwany) cen, powoduje w początkowym okresie zmniejszenie liczby upadłości. Taka zależność między poziomem cen a liczbą upadłości wynika przede wszystkim z faktu, że zazwyczaj ceny rosną szybciej niż oprocentowanie kredytów w bankach. Dzięki temu słabe przedsiębiorstwa mogą łatwiej utrzymać się przy życiu spłacając zaciągnięte kredyty "tańszymi" pieniędzmi. Przedsiębiorstwom opłaca się wtedy branie kredytów, ponieważ do spłacenia mają realnie mniej niż pożyczły. Ta korzystna dla nich sytuacja utrzymuje się tak długo, dopóki oprocentowanie kredytów jest zbliżone do stopy inflacji. W tym sensie inflacja "wspiera" nieefektywność i pomaga w przetrwaniu słabym przedsiębiorstwom, które mogą bezkarnie podnosić ceny swoich produktów. W wyniku wzrostu cen zwiększają się również obroty przedsiębiorstw, a co za tym idzie – poprawiają się ich wskaźniki finansowe (co tym bardziej ułatwia im uzyskiwanie kredytów). Problemy pojawiają się wtedy, gdy banki zaczynają reagować na inflację podniesieniem oprocentowania kredytów ponad poziom inflacji. Przedsiębiorstwa, które wcześniej zaciągnęły kredyty muszą je bowiem spłacać, w warunkach zdecydowanie dla siebie gorszych. Kredyt staje się wtedy relatywnie droższy, zaś obroty

zazwyczaj przestają sztucznie wzrastać i przedsiębiorstwom zaczyna brakować gotówki, potrzebnej do regulowania zaciągniętych zobowiązań. W ten sposób, w nieco tylko dłuższym okresie czasu, inflacyjny wzrost cen staje się przyczyną wzrostu liczby upadłości. By prawidłowość tę sprawdzić w odniesieniu do gospodarki polskiej, obliczono współczynnik korelacji między obserwowaną w latach 1991 - 1997 stopą inflacji (por. dane w tabeli 9) oraz dynamiką składanych w sądach wniosków upadłościowych.

Tabela 9

**Stopa inflacji (rok poprzedni = 100) w Polsce w latach 1991 - 1997**

Rok	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Stopa inflacji	159,4	136,2	133,9	132,1	127,1	119,9	114,9

**Źródło:** Rocznik Statystyczny GUS 1996 oraz Biuletyn Statystyczny GUS, czerwiec 1998.

Obliczenia przeprowadzono w dwóch wariantach: dla obu danych pochodzących z tego samego okresu oraz dla stopy inflacji o rok wyprzedzającej zmiany liczby upadających przedsiębiorstw. W pierwszym przypadku współczynnik korelacji wyniósł 0,8997, w drugim zaś był jeszcze wyższy i wyniósł 0,9092. Po raz kolejny zatem analiza empiryczna potwierdziła, że prawidłowości obserwowane na Zachodzie dotyczą również upadłości w Polsce. Okazało się bowiem, że stopa inflacji silnie skorelowana jest z upadłościami przedsiębiorstw, przy czym reakcja przedsiębiorstw na zmianę cen występuje z pewnym opóźnieniem, o czym świadczy wyższa wartość współczynnika korelacji dla "przesuniętych" danych.

Jak z wcześniejszych rozważań wynika, z przepisów prawnych regulujących prowadzenie działalności gospodarczej szczególne znaczenie dla skali upadłości mają te, które określają wymagania stawiane wobec przedsiębiorców podejmujących taką działalność. Im bardziej liberalne reguły wejścia obowiązują w danej gospodarce, tym większe prawdopodobieństwo, że wobec panującej na rynku konkurencji nowo powstające przedsiębiorstwa nie dadzą sobie rady i upadną. Na podstawie posiadanych informacji weryfikacji poddano siłę związku między liczbą przedsiębiorców podejmujących działalność gospodarczą (por. dane w tabeli 2) a liczbą składanych w sądach wniosków o ogłoszenie upadłości. Wyniki odpowiednich obliczeń przedstawia tabela 10.

Tabela 10

**Współczynniki korelacji między dynamiką tworzenia nowych przedsiębiorstw a dynamiką składania wniosków upadłościowych**

Współczynnik korelacji	Forma własności		
	państwowe	spółki prawa handlowego	osoby fizyczne
Te same okresy*	0,8380	0,9636	0,7868
Roczne opóźnienie**	0,9763	0,9901	0,8787

**Źródło:** Obliczenia własne na podstawie danych z Roczników Statystycznych GUS.

\* Wskaźniki dynamiki tworzenia nowych przedsiębiorstw pochodziły z tego samego okresu co wskaźniki dynamiki składania wniosków upadłościowych.

\*\* Wskaźniki dynamiki tworzenia nowych przedsiębiorstw pochodziły z okresu o rok wcześniej- szego niż wskaźniki dynamiki wniosków upadłościowych.

Przeprowadzona analiza potwierdziła, że istnieje bardzo silny, dodatni związek między liczbą przedsiębiorców, podejmujących działalność gospodarczą a liczbą spraw upadłościowych, zgłaszanych w sądach w następnym roku. Potwierdza to formułowaną przez ekonomistów tezę<sup>19</sup>, że każde przedsiębiorstwo potrzebuje czasu by upaść, ponieważ zaciągnięte zobowiązania nie są wymagalne natychmiast, a posiadany kapitał (własny lub pożyczony) zazwyczaj na jakiś czas wystarcza. Warto tu podkreślić, że spośród wszystkich grup przedsiębiorstw najsłabsza zależność występuje między liczbą osób fizycznych podejmujących działalność gospodarczą a liczbą upadłości. Jest to niewątpliwie związane ze wspomnianym już faktem, że upadłości osób fizycznych (choć w świetle prawa upadłościowego możliwe) praktycznie w Polsce nie występują.

Wśród wymienionych na początku tego rozdziału przyczyn upadłości znalazł się również wiek przedsiębiorstw. Z badań prowadzonych m.in. w USA wynika, że młode, niedoświadczone i nie doinwestowane przedsiębiorstwa są w dużo wyższym stopniu zagrożone upadłością niż przedsiębiorstwa dojrzałe<sup>20</sup>. Około 50% upadłości pojawia się w ciągu pierwszych 5 lat funkcjonowania przedsiębiorstw, a ponad 75% przedsiębiorstw upada w ciągu pierwszych 10 lat. W następnych latach istnienia liczba upadających przedsiębiorstw stanowi coraz mniejszy procent danej "grupy wiekowej". Najnowsze dane dla gospodarki USA wskazują ponadto, że w ostatnim okresie nasila się skłonność do upadłości przedsiębiorstw w pierwszym roku ich funkcjonowania.

Tabela 11

**Struktura wiekowa przedsiębiorstw składających wnioski upadłościowe w województwie poznańskim w 1995 r.**

Wiek	Liczba przedsiębiorstw	Udział procentowy w ogóle złożonych wniosków
0	4	2,68
1	17	11,41
2	15	10,07
3	17	11,41
4	12	8,05
5	15	10,07
6	14	9,40
7	7	4,70
8	1	0,67
9	2	1,34
10	1	0,67
Więcej niż 10 lat	13	8,72
Brak danych	31	20,81

**Źródło:** Opracowanie własne na podstawie materiałów Wydziału Gospodarczego Sądu Wojewódzkiego w Poznaniu.

<sup>19</sup> Zob. E. Altman, op. cit., s. 89.

<sup>20</sup> E. Altman, *Corporate financial distress and bankruptcy. A complete guide to predicting & avoiding distress and profiting from bankruptcy*, John Wiley & Sons, New York 1993, s. 18.

W Polsce, ze względu na wspomniane już kilkakrotnie kłopoty z uzyskaniem odpowiednich danych, nie udało się dotychczas ustalić choćby przybliżonej struktury wiekowej upadających przedsiębiorstw. Tabela 11 zawiera wyniki pierwszych badań nad tym zagadnieniem, przeprowadzonych na podstawie wniosków upadłościowych, złożonych w 1995 roku w Wydziale Gospodarczym Sądu Wojewódzkiego w Poznaniu. Informacje przedstawione w tej tabeli pozwalają stwierdzić, że przynajmniej dla analizowanej próby potwierdziły się prawidłowości obserwowane w gospodarce amerykańskiej, tzn. wśród upadających przedsiębiorstw dominują takie, których wiek nie przekracza sześciu lat. Na szczególną uwagę zasługuje ponadto niewielki udział przedsiębiorstw w wieku powyżej siedmiu lat, co oznacza, że w roku 1995 wśród upadających przedsiębiorstw zaledwie niewielką część stanowiły te, które powstały przed liberalizacją w 1988 r. przepisów o prowadzeniu działalności gospodarczej.

Na skalę i przebieg procesów upadłościowych w Polsce wpływ mają również takie czynniki, które występują tylko w gospodarkach krajów Europy Środkowo-Wschodniej i nie mają swoich odpowiedników w rozwiniętych gospodarkach rynkowych. W tej grupie czynników szczególne znaczenie ma struktura własnościowa przedsiębiorstw. O ile w okresie gospodarki centralnie planowanej w strukturze tej dominowały przedsiębiorstwa państwowe (i spółdzielcze), o tyle dzisiaj, w wyniku różnorodnych przemian, udział tych przedsiębiorstw w strukturze gospodarki spadł poniżej 0,2% i wykazuje nadal tendencję spadkową (por. dane w tabeli 12). Przedsiębiorstwa państwowe, które przez wiele lat otoczone były opieką rządu, a efektywność ich gospodarowania nie podlegała żadnej weryfikacji, bardzo często nie potrafią dostosować się do nowych warunków gospodarowania i nie są w stanie sprostać konkurencji na rynku krajowym i zagranicznym<sup>21</sup>. Są w związku z tym szczególnie narażone na upadłość<sup>22</sup>. Problem polega na tym, że koszty upadłości takich przedsiębiorstw są ze społecznego punktu widzenia wyjątkowo wysokie (jako, że są to często zakłady zatrudniające setki, a nawet tysiące pracowników i wytwarzające produkcję o dużej wartości), efekty zaś niewspółmiernie małe. W skład masy upadłościowej przedsiębiorstw państwowych wchodzi bowiem majątek przestarzały technicznie i praktycznie niezbywalny, co powoduje, że szanse wierzycieli tych przedsiębiorstw na odzyskanie po ogłoszeniu upadłości swoich należności są prawie zerowe<sup>23</sup>.

<sup>21</sup> W początkowym okresie funkcjonowania gospodarki rynkowej bardzo poważnym czynnikiem, wywołującym upadłość przedsiębiorstw państwowych był upadek Związku Radzieckiego i załamanie tamtejszego rynku. Obecnie z każdym rokiem znaczenie tego czynnika dla upadłości przedsiębiorstw maleje. Zob. R. Pisera, *op. cit.*, s. 35 - 36.

<sup>22</sup> Odnośnie likwidacji upadłościowej przedsiębiorstw państwowych zob. np. A. Malewicz, *Likwidator w przedsiębiorstwie państwowym*, "Firma", 1992 nr 2, s. 48; A. Zych, *Czy to ma sens, Upadłość przedsiębiorstwa państwowego*, "Przegląd Techniczny", 1996 nr 26, s. 10 - 11.

<sup>23</sup> W związku z tym, w odniesieniu do zadłużonych i nieefektywnych przedsiębiorstw państwowych często podejmuje się próby innych rozwiązań organizacyjno-prawnych niż postępowanie upadłościowe. Jednym z takich rozwiązań są różne formy prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych.

Tabela 12

**Struktura własnościowa przedsiębiorstw w gospodarce narodowej Polski  
w latach 1991 - 1996**

Forma własności	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Przedsiębiorstwa państwowe	0,55%	0,38%	0,30%	0,23%	0,21%	0,16%
Spółki prawa handlowego	3,58%	3,71%	4,17%	4,48%	4,97%	4,80%
Spółki cywilne	*	5,27%	9,35%	9,71%	9,81%	9,25%
Zakłady osób fizycznych	94,65%	86,44%	81,47%	81,04%	80,23%	80,84%
Inne	1,22%	4,20%	4,71%	4,54%	4,78%	4,95%

**Źródło:** Obliczenia własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów w gospodarce narodowej w 1996 r.*, GUS, Warszawa 1996 oraz *Rocznik Statystyczny Województw 1991, 1992.*

**Uwagi:** Dane dotyczą stanu na 31 XII danego roku.

\* Brak danych.

W sposób naturalny rodzi się pytanie, jak przedstawia się struktura własnościowa przedsiębiorstw składających w sądach wnioski upadłościowe i czy struktura ta odpowiada strukturze własnościowej całej gospodarki. Dla upadłości w skali całej gospodarki brak w tym względzie jakichkolwiek informacji. Udało się natomiast ustalić przybliżony obraz tej struktury na podstawie wniosków upadłościowych złożonych w roku 1995 w Wydziale Gospodarczym Sądu Wojewódzkiego w Poznaniu. Odpowiednie informacje zawiera tabela 13.

Tabela 13

**Struktura własnościowa przedsiębiorstw składających wnioski upadłościowe  
w województwie poznańskim w 1995 r.**

Forma własności	Liczba przedsiębiorstw	Udział procentowy w ogóle złożonych wniosków
Przedsiębiorstwa państwowe	23	15,44
Spółdzielnie	7	4,70
Spółki z o.o.	78	52,35
Spółki akcyjne	12	8,05
Spółki cywilne	3	2,01
Fundacje <sup>24</sup>	1	0,67
Osoby fizyczne <sup>25</sup>	25	16,78

**Źródło:** Opracowanie własne na podstawie materiałów Wydziału Gospodarczego Sądu Wojewódzkiego w Poznaniu.

Jeżeli przyjmiemy, że informacje dotyczące upadłości w województwie poznańskim stanowią pewne odzwierciedlenie ogólnych prawidłowości, to

<sup>24</sup> Dotyczy fundacji w zakresie prowadzonej przez nią działalności gospodarczej.

<sup>25</sup> Do osób fizycznych zaliczono także 9 jednostek organizacyjnych nie posiadających osobowości prawnej, dla których brak było innych danych.

analiza tych informacji w połączeniu z danymi zawartymi w tabeli 12 prowadzi do kilku interesujących wniosków odnośnie specyfiki upadłości w Polsce. Przede wszystkim najwięcej, bo ponad połowa wszystkich wniosków o ogłoszenie upadłości dotyczyła spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, których udział w strukturze wszystkich przedsiębiorstw funkcjonujących w Polsce w 1995 wynosił poniżej 5%<sup>26</sup>. Wśród wniosków upadłościowych tylko 15,44% dotyczyło przedsiębiorstw państwowych. Jeżeli jednak uwzględnimy fakt, że w 1995 r. przedsiębiorstwa te stanowiły zaledwie 0,21% ogólnej liczby wszystkich przedsiębiorstw w gospodarce, to ich udział w ogóle spraw upadłościowych jest bardzo wysoki i świadczy dobitnie o skali związanych z tym problemów. Na podstawie powyższych danych przypuszczać można, że dwie formy własności najbardziej zagrożone upadłością to spółki z o.o. oraz przedsiębiorstwa państwowe. Niski jest natomiast udział wniosków, dotyczących upadłości osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. Jak już bowiem podkreślaliśmy, ta forma własności dominuje w strukturze polskiej gospodarki (około 80% wszystkich przedsiębiorstw), a przypada na nią jedynie 17% ogółu zgłaszanych wniosków upadłościowych. Przyczyny tej dysproporcji wyjaśniliśmy już w rozdziale 2.

Zaprezentowane w artykule badania, przeprowadzone w miarę dostępności odpowiednich danych potwierdziły, że pomimo krótkiego okresu, w jakim kształtowało się w Polsce zjawisko upadłości, zdążyły się już zaznaczyć pewne prawidłowości, zbliżone do tych, które występują w rozwiniętych gospodarkach rynkowych. Przedstawione w artykule wyniki badań empirycznych pozwalają lepiej zrozumieć przyczyny i przebieg procesów upadłościowych w Polsce. Jednocześnie, jak podkreślaliśmy w trakcie omawiania poszczególnych zagadnień, należy oczekiwać, że w efekcie zmian, jakie do postępowania upadłościowego wprowadziła ostatnia nowelizacja prawa upadłościowego z 31 lipca 1997 roku, już wkrótce upadłości w Polsce lepiej spełniać będą swoje ustawowe zadanie (ochronę interesów wierzycieli) i zbliżą się tym samym do standardów zachodnich w tym względzie.

#### LITERATURA

1. Altman E., *Corporate financial distress and bankruptcy. A complete guide to predicting & avoiding distress and profiting from bankruptcy*, John Wiley & Sons, New York 1993.
2. Altman E., *Corporate financial distress*, John Wiley and Sons, New York, 1983.
3. Argenti J., *Corporate collapse. The causes and symptoms*, McGraw Hill, London 1976.
4. *Business Failure Record*, The Dun & Bradstreet Corporation, 1993 i 1997.
5. Cabała A., *Upadek przed sądem*, "Firma", 1992 nr 13.
6. Daily C. M., *Bankruptcy in strategic studies: past and promise*, "Journal of Management", 1994 nr 2.
7. Goliszewska D., *Wolą upadać niż się układać*, "Businessman", 1993 nr 2.
8. Grabowski M., *Upadki twarde i miękkie*, "Businessman", 1993 nr 2.
9. Hadasik D., *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, zeszyt nr 153, Poznań 1998.

<sup>26</sup> Spółki z o.o. należą do kategorii spółek prawa handlowego, a te łącznie stanowiły w 1995 r. 4,97% wszystkich funkcjonujących przedsiębiorstw.

10. Hadasik D., Kowalski T., *Transformacja makroekonomiczna a upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990 - 1995*, "Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny", 1997 nr 1.
11. Jamiołkowski A., *Oczami sądu*, "Firma", 1992 nr 13.
12. Malewicz A., *Likwidator w przedsiębiorstwie państwowym*, "Firma", 1992 nr 2.
13. Pisera R., *Wzrost plajt, bankructw i upadłości*, "Prawo i Finanse w Biznesie", 1995 nr 2.
14. Scott J., *Bankruptcy, secured debt, and optimal capital structure*, "Journal of Finance", March 1977.
15. Świeboda Z., *Komentarz do prawa upadłościowego i prawa o postępowaniu układowym*, Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa 1996.
16. Zych A., *Czy to ma sens. Upadłość przedsiębiorstwa państwowego*, "Przegląd Techniczny", 1996 nr 26.

#### MICRO- AND MACROECONOMIC CAUSES OF BUSINESS FAILURES IN POLAND

#### S u m m a r y

In centrally planned economy the efficiency of economic entities did not play any significant role. For this reason the bankruptcy phenomenon has not been known in Poland till 1990. The economic transformation, started in 1989, has caused a rapid growth of bankruptcies among the state-owned as well as privately owned enterprises. Although the bankruptcy has become an integral and natural part of market mechanisms in Poland, the analysis of economic aspects of this phenomenon is still difficult, because of poor quality and unavailability of microeconomic data.

The paper presents some general features of bankruptcy process in Poland in the years 1990 - 1997. Furthermore the micro- and macroeconomic causes of business failure are identified. The main theoretical theses are illustrated with the results of an empirical analysis based on the data for Polish failed companies.